

Los profesionales vuelven al 'cole' para aprender a relacionarse en Internet

El 'networking' es la gestión estratégica de la red de contactos profesionales ● El 80% de las ofertas de empleo se encuentran por relaciones personales ● Neurona, Xing y eConozco, clubes de negocios digitales

MERCE MOLISI

El 80% de las ofertas de trabajo no se encuentra en los anuncios de prensa, sino a través de contactos, afirman los expertos del *networking profesional*. Saber relacionarse para hallar empleo, socios, asesores o clientes es una ciencia que empresarios y directivos empiezan a aprender en cursos, con Internet como asignatura básica.

Estamos en un aula del Cibernarium, el centro de divulgación tecnológica de Barcelona Activa, una de las primeras entidades que ofrece estos cursos. A nuestro alrededor se sientan una empresaria, un profesional de una importante compañía tecnológica, un ingeniero industrial, una experta en comunicación corporativa y 10 personas más. Asistimos al seminario *Networking: crea y amplía tu red de contactos con Internet*.

Rosaura Alastrucy, fundadora de ProyectosTIC, imparte la lección: "Networking, el arte de construir y mantener relaciones a largo plazo, que impliquen un beneficio para las dos partes". Y también: "Aprender a utilizar nuestros contactos para llegar a personas que no forman parte de nuestro círculo de acción más directo".

El *networking* no es algo nuevo, explica Alastrucy: "Pienso en la tienda de pueblo por la que pasan todos los vecinos y el tendero lo sabe todo de ellos". Pero no fue hasta mediados de los noventa que los norteamericanos lo convirtieron en disciplina, basándose en la teoría de los seis grados de separación, de Stanley Milgran: dos personas cualquiera están conectadas por un máximo de seis intermediarios.

"En España, el *networking* o gestión estratégica de tu red de contactos es una disciplina muy nueva y hay pocos cursos para enseñar a relacionarse profesionalmente. Ahora empieza a conocerse y valorarse, gracias a la divulgación que llevamos haciendo desde hace dos años", afirma Alastrucy.

Sus alumnos suelen ser jóvenes empresarios, emprendedores, autónomos o directores comerciales: "Son los que tienen más claro el elevado valor de tener una red de contactos". Alastrucy les enseña la importancia de llevar siempre tarjetas de visita, tener una agenda bien organizada, apoyándose en las herramientas tecnológicas, o no quedarse en un rincón durante las pausas de un congreso.

"Saber hablar en público y presentarse en cinco minutos, de forma breve y atractiva, es esencial", explica. Pero también lo es la comunicación basada en el correo electrónico: "El texto debe ser interesante para que enganche y establezca un contacto productivo".

Internet ha sido clave para popularizar el *networking*. Con ella han llegado las plataformas para profesionales, remotos de las comunidades virtuales



Rosaura Alastrucy da clase a los ejecutivos sobre cómo moverse en Internet.

JORDI ROMALTA

alrededor de otros intereses. "Conocer y rentabilizar estos sitios requiere muchas horas, y los ejecutivos no suelen tener tiempo para estar al día. Por eso nuestros cursos les son de gran ayuda".

En el Internet español destacan tres plataformas: Neurona, de los fundadores de Infojobs; Xing, antes OpenBC, y eConozco. Son el equivalente digital de los clubes de negocios. Un alumno del seminario, Carlos, economista, está en Neurona: "He localizado a antiguos compañeros de trabajo y también he hecho contactos para cambiar de empleo".

Inscribirse en eConozco y Neurona es gratuito. Xing es de pago. Pero el funcionamiento es el mismo: hay que rellenar un formulario, especificando los datos que la persona

quiere hacer públicos y que conformarán su perfil o página web dentro del sitio, que otros podrán visitar.

En el perfil aparecen enlaces a sus contactos, usuarios del sitio que le han dado permiso para agregarlos a su lista. El visitante conoce así los lazos sociales del interesado y, si hay confianza, puede pedirle que le presente a un contacto. Otra forma de localizar gente es el buscador de la plataforma.

"Apuntarse sólo es el comienzo, después hay que invertir tiempo y hacer los deberes, como rellenar bien el perfil, personalizarlo con una foto, hacer búsquedas, contactar con personas, quedar para conocerse", explica la profesora, que advierte a sus alumnos: "Aseguraos de proporcionar los datos suficientes para que os encuen-

tren. No *espameéis* a vuestros contactos".

Además de estas plataformas, existen muchas comunidades de profesionales basadas en boletines, listas de correo, foros y blogs a las que Alastrucy recomienda suscribirse: "Son herramientas fantásticas para compartir recursos y conocimiento, estar actualizado y conectado, sobre todo con gente geográficamente lejana".

Alastrucy defiende que Internet es una herramienta muy importante para la gestión diaria de la red de contactos, "pero siempre hay que combinarla con encuentros presenciales".

Las reuniones físicas de *networking* más importantes en España agrupan a profesionales de la tecnología, que usan Internet para difundirlas. Destacan el Thursday Internet, en Madrid, el Mobile Monday, en Barcelona, para telefonía móvil; los recuperados First Tuesday, en Barcelona, para inversores y emprendedores, y las Comidas de Negocios Marqueze, en Madrid y Barcelona.

Pero el *networking* no acaba cuando se pisa la calle. El organizador motiva a la gente invitando a un conferenciante, o con juegos. En los encuentros que promueve ProyectosTIC, cada persona recibe un lote con tantas tarjetas como asistentes. Cada una tiene una frase que invita a descubrirse los unos a los otros y cambiar la tarjeta-pista por una tarjeta de visita: "¿Quieres saber qué son los Google Adwords? Busca a Magali".

PROYECTOSTIC: www.proyectostic.com
 MARQUEZE: www.marquezetelecom.com
 THURSDAY INTERNET: www.thursdayinternet.com
 MOBILE MONDAY BARCELONA: www.mobilemondaybarcelona.com
 FIRST TUESDAY: www.firsttuesday.es
 ECONOZCO: www.econozco.com
 NEURONA: www.neurona.com
 XING: www.xing.com

Consejos para el 'networking'

La compañía Marqueze Telecom y ProyectosTIC creó un decálogo para sacar el máximo partido del *networking* en Internet. Estas son las diez recomendaciones para triunfar:

1. Establece tu estrategia personal. La red de contactos debe basarse en estrategia personalizada y objetivos concretos.
2. Selecciona la red más adecuada. Escoge las redes sociales que se ajusten más a tus necesidades. Dos o tres.
3. No pagues sin valorar. Las redes no deberían contemplar peajes que, además, pueden restar valor y frenar su crecimiento.
4. No fomentes agrupaciones elitistas. No todos los contactos son iguales, pero todos son importantes. La esencia de Web 2.0 es la apertura de las relaciones sociales, sin jerarquías ni discriminaciones.

5. Sé sincero en la presentación de tus datos. Cuando los falseas, la red pierde su razón de ser. Es importante la fotografía.
6. Actualiza el contenido de tu perfil. Es clave que la comunidad pueda estar al día de tus inquietudes, proyectos o aptitudes. Aprovecha el espacio que se te da.
7. Respeta la privacidad. Trata de encontrar el equilibrio entre la inteligencia colectiva y el riesgo de revelar datos personales.
8. Involúcrate y sé proactivo. Participa activamente en las iniciativas de la comunidad.
9. No agrupes contactos sin criterio. El *networking* no es una competición por conseguir más contactos.
10. Cultiva tus contactos. Es tan importante construir tu red como mantenerla adecuadamente, pues así se retroalimenta.